メンバーズインタビュー

組合員紹介 No.17

株式会社 田代商店

(株)ナイス沼津市場の材木問屋として、月に一度、市(いち)を開催。木材の仕入れとともに、来場者同士の貴重な情報交換の場を創出。

田代商店の固定ハマ（固定とは常設、ハマとは市場のこと）

どんな事業をされていますか？

当社は、ナイス(株)沼津市場に所属する市売問屋で、市場に登録された200社強の静岡県木材登録事業者に販売している。普段は並材や輸入材の販売が主であるが、静岡・山梨・神奈川等のお客様を主力に月に一度、市日(いちび)を設けて販売しており、役物の柱や造作用材などの特別品を、常設とは違う場所で展示販売している。取引先の中にはプレカット工場をもつ大口発注者もおり、まとまった量の場合、市場経由でなく、製材工場から直納することもある。
近年、小売業は大小、二極化してきており、小さいところはリフォーム対応に力を入れているが、自社の在庫スペースも限られるため、この市場を倉庫代わりに使っている。そんな会社にとって、この市場は欠かせない存在となっている。

スギの化粧材が並ぶ

重厚感のある大黒柱

羽目板などに使う内装材

事業の特長や強みは何ですか？

市(いち)は、売上こそ減少しているものの、モノを売るだけではなく、業界の情報交換の場としての役割も担っている。来場者を通じて、他県の市の情報、小売業の情報、製材業の情報と、各業界の情報が集まり、モノの動き、トレンドやニーズなどをリアルタイムにつかむことができる。
通常販売だけでは、この生きた情報が得られない。以前、ウッドショックが起きたときも、いち早く市場動向を知り、それを取引先と共有して対策が立てられた。モノは買うだけではなく、最新の動向を肌で感じる場として市には十分な価値がある。

代表的な製品、サービス、設備などは？

当社は、以前より取扱いこそ減ってはいるものの、国産材を主力製品としている。ヒノキの役柱から造作用材まで、一通り品揃えしており、すぐに使わなくても、市場にあることを記憶に留めてくれれば、次回の使用につながる。国産材を重視しているので、内装材の枠材、幅木などに使うヒノキやスギも常時用意している。
良い材を仕入れるために、月に一度、奈良県の吉野町に出向き、当地の製材所で商談や情報交換を行っている。当地で実物を確かめることで、良い造作用材を仕入れることができる。

今後の展望をお聞かせください。

当社の製品の最終ユーザーはローコストで住まいを建てる大手住宅メーカーではなく、年間10棟前後を手掛ける規模の工務店・建設業者だと考えている。そのターゲットに対し、需要に応じた製品をスムーズに届けるために、製材業→問屋(当社)→小売業→建設業という、地域内のサプライチェーンの構築を目指したい。その中でチェーンのメンバーと協業すれば、新たな市場を開拓できるかもしれない。
異業種と組むことで、材の用途が広がり、それが製品の販売の後押しにもなる。地域の仕事は地域の会社に利がある。サプライチェーンのメンバーと協力し合いながら、地域の材を活かした事業を展開し、地域振興へとつなげていきたい。

ナイス(株)沼津市場の外観

材木を買い付けにきた市場登録業者

材木問屋として
時代に応じた役割が
求められていると語る
田代 功　代表取締役

取材日：令和7年3月3日

裾野木材協同組合
株式会社 田代商店
代表取締役　田代　功
静岡県沼津市一本松666-1
TEL.055-966-7192　FAX.055-966-3978
Mail：wbs22448@mail.wbs.ne.jp

創業：1966年7月
事業内容：ナイス(株)沼津市場内木材問屋
従業員数：５人
年間売上高：7億2千万円（2023年度）
許認可等：SGEC-CoC認証

発行:静岡県木材協同組合連合会